

Mondu kooperiert mit Mangopay, um das Wachstum von B2B-Marktplätzen durch flexible Zahlungen zu fördern

Mangopay und Mondu arbeiten zusammen, um B2B-Marktplätze durch flexible Zahlungsinfrastruktur und -konditionen zu unterstützen

Berlin, Deutschland, 05. Dezember 2023 – [Mangopay](#), der Anbieter von plattformspezifischer Zahlungsinfrastruktur, gibt heute die Zusammenarbeit mit Mondu, einem schnell wachsenden Unternehmen für B2B-Zahlungen, bekannt. Durch die Partnerschaft sind die beiden Unternehmen in der Lage, Marktplätzen in ganz Europa eine bewährte, modulare Zahlungsinfrastruktur anzubieten – zugeschnitten auf deren Bedürfnisse, mit beliebten B2B-Zahlungsmethoden und flexiblen Zahlungsbedingungen.

Mondu startete erstmals 2021 in Deutschland mit einer *Buy Now, Pay Later*-B2B-Lösung für Händler und Marktplätze und hat seitdem nach Österreich, in die Niederlande und nach Großbritannien expandiert. Auch für Käufer*innen in Belgien und Frankreich sind die Lösungen des Unternehmens verfügbar. Die flexiblen Zahlungsoptionen umfassen den Rechnungskauf, Ratenzahlungen und Digitaler Trade Account sowohl für Online-Käufe als auch für den persönlichen und telefonischen Verkauf.

Gegründet im Jahr 2013, unterstützt Mangopay mit seiner modularen Zahlungsinfrastruktur verschiedene Geschäftsmodelle in der Plattformökonomie. Das Unternehmen hat über seine programmierbare E-Wallet-Lösung und seine End-to-End-Zahlungsinfrastruktur, die alles von der Ein- bis zur Auszahlung abdeckt, bereits über 2.500 Plattformen und Marktplätze unterstützt.

Einem [Marktbericht](#) zufolge ist die Branche der B2B-Marktplätze seit 2015 um das 8,6-fache gewachsen. Die Zahlungserfahrung spielt dabei weiterhin eine Schlüsselrolle für das Wachstum der Unternehmen in diesem Sektor. Die Zusammenarbeit zwischen Mangopay und Mondu zielt darauf ab, B2B-Marktplätze mit robusten Werkzeugen und einer Auswahl an Zahlungsmethoden auszustatten, um ihre Zahlungsströme flexibler zu verwalten – einschließlich derer, die ihren B2B-Kunden einen *Buy Now, Pay Later*-Service anbieten möchten.

Luke Trayfoot, Chief Revenue Officer bei Mangopay, sagt: „Bei Mangopay sind wir bestrebt, neue und innovative Wege zu finden, um unseren Plattformkunden dabei zu helfen, Zahlungsinfrastrukturen zu schaffen und zu betreiben, die ihr Geschäftswachstum vorantreibt. Partner wie Mondu sind ein wichtiger Teil unserer Strategie; Kooperationen wie diese stärken unser Angebot für B2B-Marktplätze und -Plattformen weiter. Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft, um B2B-Marktplätzen künftig noch mehr Flexibilität und einen einfachen Zugang zu beliebten Zahlungsmethoden wie *Buy Now, Pay Later* zu bieten.“

Malte Huffmann, Mitbegründer und Co-CEO von Mondu, ergänzt: „Mondu und Mangopay stimmen vollkommen überein in der Vision, den Zahlungsprozess für Marktplätze zu vereinfachen und den Endkunden das Kaufen und Bezahlen zu ermöglichen, wie und wann sie wollen. Zahlungen spielen eine Schlüsselrolle bei der Schaffung eines nahtlosen Kundenerlebnisses, und genau dadurch können B2B-Marktplätze ihr Umsatzvolumen durch verbesserte Konversionsraten und höhere Bestellwerte steigern und so ihr Geschäftswachstum fördern. Mangopay bietet seinen Kunden einen fantastischen Infrastrukturservice an und wir freuen uns, mit ihnen zusammenzuarbeiten.“

– ENDE –

Über Mangopay

Mangopay stärkt die Plattformökonomie mit seiner modularen Zahlungsinfrastruktur. Das 2013 gegründete Unternehmen hat bereits mehr als 2.500 führende Plattformen und Marktplätze unterstützt. Die End-to-End-Infrastruktur von Mangopay, die auf einer programmierbaren E-Wallet-Lösung basiert, deckt alle Anforderungen der Plattform-Zahlungen ab. Das gilt für zahlreiche Plattform-Geschäftsmodelle und Workflows - von der Einzahlung bis zur Auszahlung. Im März 2023 wurde Mangopay bei den Merchant Payments Ecosystem (MPE) Awards als bester Plattform- und Marktplatzanbieter für die Bereitstellung von erstklassigen Zahlungsdienstleistungen für Marktplätze und Plattformen ausgezeichnet.

Über Mondu

Mondu treibt die Innovation im B2B-Zahlungsverkehr voran. Indem B2B-Zahlungen auf eine Stufe mit B2C-Zahlungen und die Kunden in den Mittelpunkt des Zahlungsflusses gestellt werden, gewährleistet Mondu nahtlose und moderne Kundenerfahrungen.

Die Lösung von Mondu ermöglicht es Händlern und Marktplätzen, ihren Geschäftskunden in ganz Europa die beliebtesten B2B-Zahlungsmethoden und flexible Zahlungsbedingungen in einem Multi-Channel-Umfeld anzubieten – und das sowohl online als auch offline. Das Ergebnis ist eine moderne Win-Win-Story: Geschäftskunden besitzen nun die Möglichkeit, zu kaufen und zu bezahlen, wann immer sie wollen. Diese Prozesse führen zu einer höheren Konversionsrate und zu einem höheren durchschnittlichen Bestellwert, was letztendlich auch das Wachstum von Händlern und Marktplätzen stark unterstützt.

Mondu wurde 2021 von den Unternehmern Malte Huffmann, Philipp Povel und Gil Danziger mit dem Ziel gegründet, den Zahlungsverkehr im B2B-Bereich deutlich zu vereinfachen. Mondu verfügt heute bereits über Niederlassungen in drei Märkten: Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien. Darüber hinaus besitzt Mondu ein Team von talentierten Fachleuten, die Erfahrungen in vielen ausgezeichneten Unternehmen der Tech-Branche und darüber hinaus mitbringen. Mondu verfügt derzeit über 90 Millionen US-Dollar an Eigen- und Fremdkapital von führenden Investoren wie zum Beispiel Valar Ventures, Cherry Ventures, dem FinTech Collective und der VVRB Bank.